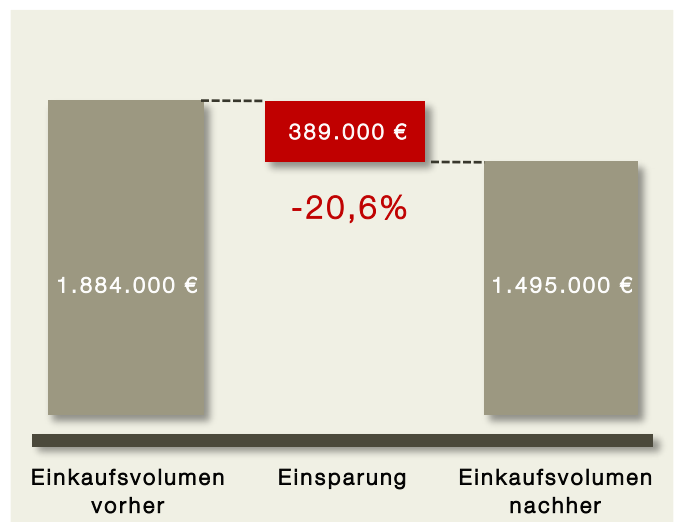




## CASE STUDY NR. 41: Laserteile

<b>Kunde:</b>	Automotive Industrie
<b>Bedarfsart:</b>	Fertigungsbedarf
<b>Projektvolumen:</b>	1.884.000 EUR
<b>Kostensenkung:</b>	389.000 EUR (20,6%)
<b>Strategie:</b>	Internationale Ausschreibung  Identifikation und Qualifikation von neuen Lieferanten



### Ausgangssituation:

Der gesamte Jahresbedarf an Laserteilen (38 Artikel) sollte durch ARS EMENDI ausgeschrieben und verhandelt werden.

Zielsetzung war es, eine Kostensenkung über 10% zu erzielen.

### Lösung:

ARS EMENDI identifizierte und qualifizierte über 100 potenzielle Lieferanten in West- und Osteuropa, von denen, aufgrund ihrer technischen, logistischen und qualitativen Qualifizierung, 52 für die Ausschreibung zugelassen wurden.

Als Projektergebnis wurden die vom Kunden vorgegebenen Einsparziele weit übertroffen und die Lieferantenbasis reduziert, wobei ein Teil der bestehenden Lieferanten durch neue Lieferanten abgelöst wurde.